



Durée de la formation ?

2 jours – soit 14 heures.

À qui s'adresse cette formation ?

Aux souscripteurs, gestionnaires de sinistres, dirigeants de réseaux de distribution, commerciaux, collaborateurs de services marketing-produits-communication, analystes ou chefs de projets informatiques, auditeurs internes, contrôleurs de gestion.

Pour obtenir quoi ?

Acquérir le vocabulaire juridique et actuariel spécifique à ce secteur ainsi qu'une vision globale de l'activité d'assurance. Améliorer sa performance professionnelle en perfectionnant ses connaissances techniques. Acquérir le « sens du risque », et pratiquer une vente d'assurance respectueuse du devoir de conseil.

Quels objectifs pédagogiques ?

Connaître les principales notions juridiques à l'œuvre dans les contrats d'assurance (définition de la garantie, exclusions, conditions).

Maîtriser les techniques de rédaction efficaces de limitations de garanties.

Disposer de réflexes d'alerte face à des clauses rédigées de façon insuffisamment sécurisées.

Quelles méthodes mobilisées ?

La relation entre étendue de la garantie et le prix est une préoccupation omniprésente en assurance. Au travers de cette formation, « 2 regards différents sur un même sujet sont apportés »

Quels sont les prérequis ?

Aucun si ce n'est l'envie et la motivation.

Quelles modalités d'évaluation ?

Une évaluation des acquis des objectifs sera réalisée durant la formation.

Qui anime cette formation ?

Laurent BATISSE,

Actuaire indépendant, membre associé de l'IA. Après 15 années d'expérience opérationnelle (tarification, réassurance, Solvabilité II...) notamment dans la branche assurances dommages d'un grand acteur de la bancassurance, il est consultant et formateur. En 2015, il a fondé la société Actualib'.



Bertrand NERAUDAU,

Avocat associé chez Neraudau Avocats.



La formation en pratique...

Quand et où ?

14 et 15 novembre 2022

9 h 00 - 12 h 30 et 14 h 00 - 17 h 30
Caritat, Paris 8°

Combien ça coûte ?

1 500 € HT + TVA 20%, soit 1 800 € TTC.

Les frais de participation couvrent les journées de formation, la documentation complète, les déjeuners et les pauses café.



Qu'allez-vous apprendre ?

Hasard, solidarité et mutualisation : les bases techniques de l'assurance

- Inversion du cycle de production
- Loi des grands nombres

Contractualisation des engagements : l'intrusion du droit

- Fabrication, distribution et consommation d'assurance
- Porteurs de risques, intermédiaires et assurés
- Le contrat comme outil de prévision

L'efficacité et le coût de l'assurance : sécurité des assurés, pérennité des porteurs de risques et régulation du marché

- Gérer un « portefeuille » d'assurance
- Comptabilisation des engagements de l'assureur : bilan et compte de résultats
- Régulation et solvabilité

Le contrat : la détermination des engagements réciproques

- L'offre de prestation de l'assureur : principe indemnitaire ou principe forfaitaire
- L'étendue des engagements de l'assureur : l'« aire » contractuelle
- La contrepartie : la prime payée par l'assuré (ou le souscripteur)

Impact de la rédaction des clauses de garantie sur la tarification

- Modification du risque
- Modification de la couverture d'assurance
- Impact des fausses déclarations sur les prévisions de l'assureur

Le phénomène de la fraude à l'assurance

- Traduction juridique du phénomène
- Correctifs : réductions de garanties ou d'indemnisation, sanctions

Tarification

- Les principes de la tarification
- Exemple de l'impact de la franchise

Les provisions de sinistres à payer

- Principes : finalité, fonctionnement, évaluation « dossier/dossier » vs approche statistique (IBNR/IBNYR/IBNER)
- Etude de cas

Les outils de pilotage du risque

- Primes émises, primes acquises
- KRI : fréquence, coût moyen, prime pure
- Ratio : S/P, Ratio Combiné

Passage de la prime pure à la prime commerciale

- Les différents chargements
- L'impact de la fiscalité

La réassurance

- Outil de gestion des risques
- Outil d'aide au développement de l'activité d'assurance

Evolutions légales et réglementaires

- DDA, RGPD, réforme du droit des contrats
- Solvabilité II
- « Ubérisation » de l'assurance ?



Chaque participant se munira d'une calculatrice pour les travaux pratiques.

01 44 51 04 00
info@caritat.fr

Qu'en disent les stagiaires ?

Cette formation est une nouveauté du catalogue Caritat.

Cette formation est proposée en partenariat avec



et



Décembre 2021

5 rue Tronchet - 75008 Paris
Tél. : 01 44 51 04 00 - Fax : 01 44 51 04 09
www.caritat.fr